

## Học phần 2.2. Môi trường kinh doanh: Cô ấy không cô đơn

### Nội dung chính

Trên thế giới, phụ nữ thường làm việc trong những doanh nghiệp rất nhỏ và điều này gây rất nhiều khó khăn cho doanh nhân nữ trong việc phát triển doanh nghiệp của mình. Phụ nữ thường không có vị thế ngang bằng trong thế giới kinh doanh. Ngoài các công việc kinh doanh của mình họ còn có nhiều trách nhiệm gia đình. Họ thường phải đối mặt với áp lực chia sẻ lợi nhuận doanh nghiệp mình trong cộng đồng, gia đình, môi trường gia đình. Bài giảng này cung cấp cơ hội để có thể thấu hiểu một cách thực tiễn về các khía cạnh trong hành vi cá nhân của các doanh nhân nữ và ảnh hưởng của quan hệ xã hội và cá nhân của doanh nhân nữ khi kinh doanh. Điều này đặc biệt quan trọng để doanh nhân nữ có thể giải quyết các vấn đề và vượt qua những khó khăn có thể xảy ra trong cuộc sống trước khi chúng ảnh hưởng bất lợi tới công việc kinh doanh của họ.

### Mục tiêu

Học phần 2.2 tập trung vào môi trường văn hóa, xã hội và địa lý trong đó phụ nữ hoạt động với tư cách là một nhà doanh nghiệp. Môi trường này có thể ảnh hưởng tích cực hay tiêu cực tới cơ hội tạo mạng lưới và hay cơ hội di chuyển của phụ nữ. Hành vi cá nhân của con người bị ảnh hưởng bởi khả năng tính toán rủi ro và thiết lập mục tiêu cho riêng họ. Tất cả điều đó bị ảnh hưởng bởi các áp lực bên ngoài theo những cách thức khác nhau. Thông điệp chính của học phần này là giúp học viên thúc đẩy các ý thức doanh nhân trong một môi trường có thể mang tính hỗ trợ nhưng cũng có thể có khó khăn thậm chí đôi khi thù địch.

### Bài tập

7. Kinh doanh và môi trường của doanh nhân nữ
8. Doanh nhân nữ và bản đồ kinh doanh
9. Mạng lưới
10. Mạng lưới các mối quan hệ (không bắt buộc)



## Bài tập 7. Kinh doanh và môi trường của doanh nhân nữ



### Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Hiểu được các khó khăn và thách thức từ môi trường bên ngoài (gia đình, cộng đồng, các yếu tố văn hóa và xã hội) đối với hoạt động kinh doanh của doanh nhân nữ.
- Hiểu được tầm quan trọng của việc giải quyết thành công những thách thức từ môi trường



### Thời gian

60 phút



### Dụng cụ

- Giấy A0
- Bút viết bảng
- Băng dính
- 20 bao diêm



### Giáo cụ

- Giáo cụ 7.1: Hướng dẫn đóng vai



### Chuẩn bị

- Mời 5-6 học viên xung phong sắm vai: chọn một nữ vào vai doanh nhân nữ, 3-4 người vào các vai khác. Hướng dẫn kỹ cho các vai trước khi bài học bắt đầu:
  - Giới thiệu nội dung tiểu phẩm cho tất cả vai: một doanh nhân nữ đang xây dựng một công trình cao tầng bằng các bao diêm, công trình đó tượng trưng cho doanh nghiệp. Khi doanh nhân nữ xây nhà sẽ có một số người đến thăm và gây sức ép cho công việc của chị.
  - Mỗi vai diễn tự chuẩn bị tiếp theo Giáo cụ 7.1 (Hướng dẫn đóng vai) và không trao đổi với ai để đảm bảo vai diễn được tự nhiên và bất ngờ.
  - Khi tiểu phẩm bắt đầu học viên đóng vai doanh nhân nữ sẽ xây doanh nghiệp. Các vai khác ra ngoài đợi đến lượt mình vào diễn. Khi vào lớp, họ cần giới thiệu vai của mình: “Tôi là chồng”. “Tôi là em gái”... Khi nói chuyện với doanh nhân nữ, họ cần nói to và rõ cho cả lớp cùng nghe,
  - Nhắc học viên rằng trong khi đóng vai, họ có thể dùng lời để trao đổi nhưng không được chạm vào doanh nhân nữ và không được làm giúp chị khi xây dựng.

**Phần 2**  
**Chương 2**  
**Học phần 2.2**  
**Bài tập 7**

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

**Kinh doanh và môi trường của doanh nhân nữ**



**Lưu ý đối với tập huấn viên**

- Bài tập này còn có thể sử dụng ở giai đoạn lập kế hoạch trong Chương 3 làm công cụ để tìm hiểu sâu hành vi cá nhân của nhà kinh doanh. Nó cũng giúp học viên chuẩn bị tinh thần để đối mặt với những khó khăn phát sinh từ những mối quan hệ cá nhân và quan hệ xã hội và ảnh hưởng tới sự vận hành của doanh nghiệp.
- Khi tập huấn cho đối tượng phụ nữ có học vấn cao hoặc cho tập huấn viên, nên đưa khái niệm “điểm hòa vốn” (điểm “không lãi, không lỗ”, xem thêm danh mục thuật ngữ ở Phần 3) ra thảo luận sau khi sắm vai. Nếu học viên có trình độ văn hóa thấp và chưa quen với các thuật ngữ kinh doanh thì nên để nội dung này tới Học phần 3.4: Tài chính mới đưa ra thảo luận chi tiết.



### Các bước tiến hành

#### Bước 1 – 30 phút

- Giới thiệu mục tiêu của bài học được viết trên giấy chiếu hoặc giấy A0.
- Giới thiệu rằng bài tập này tạo cơ hội cho học viên rèn luyện kỹ năng của một nhà kinh doanh và tìm hiểu những cách xử lý vấn đề hỗ trợ và sức ép từ bên ngoài. Mời học viên nữ đóng vai doanh nhân lên trước và những người tham gia sắm vai khác nên đợi ngoài lớp cho đến khi đến lượt mình vào sắm vai.
- Giới thiệu về tiểu phẩm:
  - Một học viên nữ sẽ đóng vai doanh nhân nữ. Chị sẽ xây dựng một công trình cao tầng bằng các bao diêm, mỗi bao tượng trưng cho một phần vốn đầu tư của chị vào doanh nghiệp. Công trình càng cao thì doanh nghiệp càng phát triển. Nếu công trình đổ nghĩa là doanh nghiệp đổ bể. Tập huấn viên cần giải thích rất rõ các bao diêm tượng trưng cho cái gì trong tiểu phẩm này: đó là giá trị vật chất và vốn đầu tư có chi phí bằng tiền.
  - Vốn đầu tư ban đầu được tượng trưng bằng 10 bao diêm. Thêm 3 bao là vốn vay ngân hàng, 3 bao là vay bạn và 4 bao nữa là tiền tiết kiệm của chính người phụ nữ.
  - Người đóng vai doanh nhân nữ phải xây một công trình cao tầng bằng ít nhất 10 bao diêm (tức là đầu tư toàn bộ vốn ban đầu). Từ bao thứ 11 trở đi chị bắt đầu có lãi và tạo được thu nhập.
  - Người đóng vai doanh nhân nữ có 10 phút để xây công trình.
  - Khi tiểu phẩm diễn ra, các học viên còn lại sẽ im lặng quan sát và ghi nhớ diễn biến của tiểu phẩm.
- Phát 20 bao diêm cho vai doanh nhân nữ. Nhắc doanh nhân nữ là trong khi cô xây nhà sẽ có một số người đến thăm. Khi nói chuyện với những người này, doanh nhân nữ cần nói to và rõ để các học viên khác có thể theo dõi cuộc đối thoại.
- Hỏi doanh nhân nữ mục tiêu của chị là xây ngôi nhà bao nhiêu tầng trong vòng 10 phút. Ghi con số này lên bảng.
- Mời doanh nhân nữ bắt đầu xây công trình. Sau vài phút tập huấn viên lần lượt mời từng vai khác vào lớp.
- Khi sắp hết 10 phút, nhắc các học viên sắm vai nhanh chóng kết thúc vai diễn. Mời học viên đóng vai doanh nhân nữ đếm số bao diêm đã xây trong công trình tượng trưng cho doanh nghiệp của mình và hỏi xem chị có đạt mục tiêu vừa đề ra hay không.
- Cảm ơn các học viên sắm vai và mời họ về chỗ.

**Phần 2**  
**Chương 2**  
**Học phần 2.2**  
**Bài tập 7**

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

**Kinh doanh và môi trường của doanh nhân nữ**

- Mời cả lớp đếm số tầng của tòa nhà và ghi con số này lên bảng. Đối chiếu con số này với mục tiêu đã đặt ra của doanh nhân nữ. Hỏi doanh nhân nữ rằng chị có đạt được mục tiêu đã đặt ra không.

**Bước 2 – 25 phút**

**Chú ý:** phần thảo luận trên nhóm lớn sẽ tập trung về các vấn đề như xây dựng mục tiêu, tính toán rủi ro và giải quyết các áp lực từ bên ngoài. Tập huấn viên cần hết sức tế nhị khi điều hành phần phân tích vai diễn doanh nhân nữ. Lưu ý không dùng tên riêng của học viên khi phân tích vì học viên có thể không thoải mái với các ý kiến về điểm yếu. Chỉ dùng từ “doanh nhân nữ” khi đặt câu hỏi và thảo luận. Nếu các học viên khác phân tích theo hướng phê bình doanh nhân nữ làm chưa tốt thì tập huấn viên nhắc học viên nói theo cách: “Để làm tốt hơn, doanh nhân nữ có thể...”. Cần đảm bảo rằng học viên đóng vai doanh nhân nữ không mất tự tin sau khi tham gia tiểu phẩm.

- Mời học viên đóng vai doanh nhân nữ trả lời câu hỏi trước:
  - *Chị cảm thấy như thế nào sau tiểu phẩm?*
  - *Chị có hài lòng với kết quả xây nhà không? Tại sao?*
  - *Chị thấy phần đấu đạt mục tiêu dễ ra dễ hay khó? Điều gì dễ? Điều gì khó?*
  - *Nếu được đóng lại vai này, chị sẽ làm gì khác đi?*
- Hỏi các học viên còn lại:
  - *Người doanh nhân nữ xử lý áp lực đối với mình như thế nào? Chị đã làm những gì tốt?*
  - *Nếu là anh/chị thì anh/chị sẽ làm gì khác đi?*
  - *Anh/chị học được những điểm gì từ tiểu phẩm?*
  - *Anh/chị rút ra những bài học gì từ tiểu phẩm?*
  - *Tiểu phẩm này có giống với những gì xảy ra trên thực tế không? Nếu giống thì giống ở những điểm nào? Nếu khác thì khác như thế nào? Nó có thể xảy ra với những phụ nữ trong cộng đồng anh/chị đang sinh sống không?*
  - *Trong cách xử trí của doanh nhân nữ điều gì có thể làm tốt hơn?*

**Bước 3 – 5 phút**

- Kết thúc bài học bằng cách tóm tắt những điểm sau:
  - *Khi đưa ra các quyết định kinh doanh/đặt ra các mục tiêu kinh doanh, có nhiều cách tính toán rủi ro khác nhau. Có doanh nhân quá thận trọng và không dám chấp nhận bất cứ rủi ro nào (ví dụ: dùng rất ít bao diêm và xây nhà thấp). Có doanh nhân không tính đến rủi ro (nhiều bao diêm quá nhà sẽ đổ và có các áp lực*

**Phần 2**  
**Chương 2**  
**Học phần 2.2**  
**Bài tập 7**

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

**Kinh doanh và môi trường của doanh nhân nữ**

- từ bên ngoài) nên đặt mục tiêu xây nhà quá cao. Doanh nhân cần chấp nhận một số rủi ro sau khi đã tính toán.
- Trên thực tế, doanh nhân nữ luôn phải đối mặt với các áp lực trong cuộc sống cá nhân và từ bên ngoài xã hội. Nếu không giải quyết tốt thì các áp lực này sẽ ảnh hưởng đến công việc kinh doanh.
- Ở nhiều nơi, cả doanh nhân nữ và nam đều chịu áp lực rất lớn về việc phải hy sinh tiền và những nguồn lực khác của doanh nghiệp để thỏa mãn những nhu cầu xã hội, ví dụ như phải đem hàng hoặc tiền kinh doanh cho họ hàng làng xóm. Đôi khi, phụ nữ chịu áp lực lớn hơn nam giới và rất khó từ chối bởi vì họ cũng quen giúp đỡ người khác. Người kinh doanh bất kể là ai cũng cần ghi nhớ rằng “cho đi” nhiều quá sẽ ảnh hưởng đến kinh doanh và chẳng chóng thì chầy cũng thất bại. Vì vậy, người kinh doanh phải tự rèn luyện cách đặt vấn đề ưu tiên giải quyết: Doanh nghiệp có đủ năng lực để đóng góp nguồn lực cho bên ngoài không? Phần đóng góp đó đóng vai trò gì trong việc đạt được các mục tiêu kinh tế và xã hội trong cuộc sống?

## Hướng dẫn đóng vai

### Chú ý:

- Tập huấn viên nên hướng dẫn kỹ cho các vai diễn trước khi bài học bắt đầu. Nếu học viên biết chữ, cất rời hướng dẫn cho từng vai và phát riêng. Nếu học viên không biết chữ, đọc hướng dẫn cho họ vài lần đến khi họ nhớ.
- Hỏi lại, hướng dẫn thêm và có thể gợi ý cho các vai diễn để đảm bảo học viên đóng vai nắm vững cách xử sự khi diễn.
- Yêu cầu các vai không trao đổi với ai.

### Vai doanh nhân nữ

Bạn sẽ xây một công trình cao tầng tượng trưng cho doanh nghiệp bằng các bao diêm. Mỗi bao diêm tượng trưng cho một phần (giá trị 100.000 đ) trong tổng vốn đầu tư kinh doanh. Công trình phải cao ít nhất 10 tầng vì 10 bao diêm chính là vốn đầu tư ban đầu của bạn: bạn có 3 bao nhờ vay ngân hàng, 3 bao nhờ vay một người bạn, và 4 bao là tiền đầu tư từ tiết kiệm của chính bạn. Từ tầng thứ 11 trở đi bạn mới tạo ra thu nhập và lợi nhuận.

Trước khi xây nhà bạn nên quyết định sẽ sử dụng bao nhiêu bao diêm (đặt ra mục tiêu kinh doanh). Bạn có 10 phút để xây nhà. Nếu nhà đổ trong quá trình xây thì hãy xây lại.

### Vai em gái

Bạn cần tiền gấp để đưa con mình lên bệnh viện tỉnh. Con bạn đang bị ốm nặng mà nhà bạn lại không còn tiền. Bạn muốn vay chị gái 400.000 đồng để đi chữa bệnh cho con.

Bạn phải thuyết phục chị gái mình về bệnh tình nguy hiểm của con bạn. Chị ấy phải giúp bạn với trách nhiệm của một người chị gái. Bạn phải lấy được tiền thật nhanh.

Khi tập huấn viên gọi, bạn hãy đi vào và giới thiệu bản thân để các học viên khác biết bạn là ai. Bạn có thể nói chuyện với doanh nhân nữ nhưng đừng chạm vào các bao diêm.

### Vai trưởng thôn

Bạn đang đi vận động các gia đình đóng góp xây dựng hệ thống nước sạch trong thôn. Bạn muốn doanh nhân nữ đóng góp 200.000 đồng.

Hãy thuyết phục doanh nhân nữ rằng hệ thống nước sạch đem lại lợi ích cho cả cộng đồng, góp phần nâng cao sức khỏe. Nhắc nhở doanh nhân nữ là trong cuộc họp thôn tất cả mọi người dân đã đồng ý đóng góp xây dựng hệ thống nước sạch. Doanh nhân nữ phải đóng tiền ngay để dự án nước sạch có thể triển khai đúng kế hoạch.

Khi tập huấn viên gọi, bạn hãy đi vào và giới thiệu bản thân để các học viên khác biết bạn là ai. Bạn có thể nói chuyện với doanh nhân nữ nhưng đừng chạm vào các bao diêm.

### Vai người bạn

Bạn đến nhà doanh nhân nữ, bạn thân của bạn, để chúc mừng chị ấy bắt đầu khởi sự kinh doanh. Bạn đã cho doanh nhân nữ vay 300.000 đồng làm vốn kinh doanh. Bạn rất mong doanh nhân nữ kinh doanh có lãi để cải thiện cuộc sống và để trả vốn cho bạn vì 300.000 đồng là số tiền bạn dự định để sửa nhà.

**Phần 2**  
**Chương 2**  
**Học phần 2.2**  
**Giáo cụ 7.1**

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

**Kinh doanh và môi trường của doanh nhân nữ**

Nhiệm vụ của bạn là đến động viên doanh nhân nữ và góp ý cho chị ấy làm thế nào xây nhà (bằng bao diêm) cho đúng kế hoạch đã đặt ra. Bạn sẽ không yêu cầu doanh nhân nữ trả nợ ngay mà nhắc chị ấy là cuối năm bạn cần khoản tiền này.

Khi tập huấn viên gọi, bạn hãy đi vào và giới thiệu bản thân để các học viên khác biết bạn là ai. Bạn có thể nói chuyện với doanh nhân nữ nhưng đừng chạm vào các bao diêm.

**Vai anh trai**

Con gái bạn đang mang thai và cần phải tổ chức cưới gấp. Bạn không có đủ tiền nên muốn vay em gái 500.000 đồng.

Bạn sẽ thuyết phục em gái rằng đây là một việc quan trọng, ảnh hưởng đến danh dự của cả dòng họ và hạnh phúc của con gái bạn. Em gái phải có trách nhiệm giúp bạn. Bạn cần tiền ngay và không thể chờ đợi.

Khi tập huấn viên gọi, bạn hãy đi vào và giới thiệu bản thân để các học viên khác biết bạn là ai. Bạn có thể nói chuyện với doanh nhân nữ nhưng đừng chạm vào các bao diêm.

**Vai người chồng**

Bạn muốn vợ bạn đưa cho bạn 600.000 đồng để mua một chiếc ti vi cũ. Một người hàng xóm sắp chuyển lên thành phố và muốn bán lại chiếc ti vi cũ với giá rẻ. Đây là một cơ hội hiếm có vì chiếc ti vi vẫn còn tốt mà giá lại rất rẻ. Từ lâu bạn đã mơ ước có ti vi nhưng luôn không đủ tiền. Bạn muốn mua được chiếc ti vi này bằng mọi giá.

Bạn biết vợ mình cần vốn để kinh doanh, nhưng nếu bỏ qua cơ hội này thì không biết bao giờ gia đình bạn mới có ti vi. Bạn sẽ nói chuyện với vợ và yêu cầu cô ấy đưa tiền để bạn mua ti vi.

Khi tập huấn viên gọi, bạn hãy đi vào và giới thiệu bản thân để các học viên khác biết bạn là ai. Bạn có thể nói chuyện với doanh nhân nữ nhưng đừng chạm vào các bao diêm.

**Vai ngân hàng**

Ngân hàng đã cho doanh nhân nữ vay 300.000đ (tương trưng bằng 3 bao diêm) để làm vốn đầu tư kinh doanh xây dựng công trình. Bạn đến thăm doanh nhân nữ để chúc mừng chị đã khởi công xây dựng và kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay. Mối quan tâm hàng đầu của bạn là doanh nghiệp xây dựng công trình thật vững chắc để có khả năng hoàn trả vốn và lãi vay cho ngân hàng.

Bạn có thể khuyên doanh nhân nữ nên làm thế nào để xây nhà (bằng bao diêm) cho đúng kế hoạch đã đặt ra. Nếu doanh nhân nữ có vẻ không muốn nghe lời khuyên của bạn, bạn có thể cảnh báo rằng ngân hàng có thể đòi thu nợ gấp. Bạn còn phải nhắc nhở doanh nhân nữ rằng theo bạn, ngân hàng phải là đối tượng đầu tiên được hoàn trả vốn vay sau khi hoàn thành công trình và bạn muốn đảm bảo quyền đó không bị chủ nợ nào khác vi phạm. Bạn cần phải nói rõ rằng, mục đích của lần đến thăm này không phải là để yêu cầu doanh nhân nữ trả nợ, tuy nhiên, bạn cần nhắc chị rằng phải hoàn trả vào cuối năm, và nên trả sớm trước thời hạn thì lãi sẽ ít hơn.

Khi tập huấn viên gọi, bạn hãy đi vào và giới thiệu bản thân để các học viên khác biết bạn là ai. Bạn có thể nói chuyện với doanh nhân nữ nhưng đừng chạm vào các bao diêm.

**Phần 2**  
**Chương 2**  
**Học phần 2.2**  
**Bài tập 8**

Doanh nhân nữ và môi trường  
Doanh nhân nữ và các mối quan hệ  
**Doanh nhân nữ và bản đồ kinh doanh**

## Bài tập 8. Doanh nhân nữ và bản đồ kinh doanh



### Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Nhận biết các môi trường văn hóa, kinh tế và xã hội của cộng đồng nơi họ (sẽ) tiến hành kinh doanh;
- Phân tích các cơ hội và thách thức từ môi trường đối với hoạt động kinh doanh;



### Thời gian

75 phút



### Dụng cụ

- Giấy A0
- Bút viết bảng
- Băng dính



### Giáo cụ

- Giáo cụ 8.1: Bản đồ xã Đường Hoa

**Phần 2**  
**Chương 2**  
**Học phần 2.2**  
**Bài tập 8**

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

**Doanh nhân nữ và bản đồ kinh doanh**



### Các bước tiến hành

#### Bước 1 – 10 phút

- Giới thiệu mục tiêu của bài học được viết trên giấy chiếu hoặc giấy A0.
- Giải thích với học viên rằng bài tập vẽ bản đồ kinh doanh là vẽ bản đồ về cộng đồng nơi học viên sống và kinh doanh, nơi học viên sẽ trở về sau khóa học. Trong bài tập này, học viên sẽ vẽ bản đồ về thôn, xã, làng, thị trấn hoặc khu phố của chính mình thể hiện những thuận lợi và khó khăn về khía cạnh làm ăn kinh doanh.
- Giới thiệu với học viên giáo cụ 8.1 (Bản đồ xã Đường Hoa). Nói với học viên đây là một bản đồ về một xã tên là Đường Hoa. Giới thiệu một số thông tin chính về xã Đường Hoa có thể ảnh hưởng đến việc kinh doanh tại xã đó như:
  - Dân cư: số lượng, giới tính, tuổi và mức thu nhập; những khu vực đông hay ít dân ...
  - Cơ quan của địa phương: ủy ban nhân dân, trường học, trạm y tế, nhà văn hóa, bưu điện
  - Địa điểm thương mại: chợ, cửa hàng, quán ăn
  - Địa điểm sản xuất: khu đồng ruộng, nhà máy, xưởng chế biến, xưởng thủ công
  - Đường giao thông: đường bộ, đường thủy, đường liên thôn, đường liên xã và các trục đường chạy qua xã...
  - Phương tiện giao thông: xe đạp, xe máy, ô tô, xe buýt, tàu hỏa...
  - Các điểm sinh hoạt cộng đồng: đình, đền, chùa, sân bóng...
- Ghi lên bảng các chủ đề chính này để học viên tham khảo khi họ vẽ bản đồ và thảo luận ở Bước 2.
- Chia học viên thành các nhóm nhỏ gồm 4-5 người. Giao bài tập cho các nhóm:

#### **Bài tập cho nhóm hiện đang kinh doanh (25 phút):**

- Vẽ bản đồ khu vực bạn đang đặt địa điểm kinh doanh, nếu nhóm có nhiều doanh nghiệp thì chọn địa điểm của một trong các doanh nghiệp đó. Thể hiện trên bản đồ những yếu tố cơ bản trên địa bàn kinh doanh tạo ra cơ hội hoặc trở ngại cho doanh nghiệp. Nêu một số ví dụ, như bản đồ cần thể hiện khoảng cách giữa cửa hàng và nhà của chủ doanh nghiệp, hay giữa doanh nghiệp và khách hàng.
- Đặt tên cho doanh nghiệp hoặc thiết kế một thông điệp quảng cáo, một khẩu hiệu hoặc một “phương châm” cho địa phương mình trong việc khuyến khích “phụ nữ kinh doanh”. Tên doanh nghiệp hoặc thông điệp quảng cáo cho địa phương có thể bao hàm những nội dung liên quan đến xúc tiến kinh doanh, ví dụ như: “Đường Hoa – đất đai đủ ngon ngọt nhất”.

#### **Bài tập cho nhóm chưa kinh doanh (25 phút):**

- Vẽ bản đồ làng hoặc khu vực nơi mình ở và thảo luận những điểm sau:

**Phần 2**  
**Chương 2**  
**Học phần 2.2**  
**Bài tập 8**

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

**Doanh nhân nữ và bản đồ kinh doanh**

- *Ở khu vực này có những cơ hội tạo thu nhập và cơ hội kinh doanh nào?*
- *Ở khu vực này có những trở ngại nào đối với việc tạo thu nhập và kinh doanh nào?*
- *Ở khu vực này có thể kinh doanh những gì?*
- *Chọn một sản phẩm hoặc dịch vụ để khởi sự doanh nghiệp rồi nghĩ ra tên đặt cho doanh nghiệp hoặc thiết kế một thông điệp quảng cáo, một khẩu hiệu hoặc một “phương châm” cho địa phương mình trong việc khuyến khích “phụ nữ kinh doanh”. Tên doanh nghiệp hoặc thông điệp quảng cáo cho địa phương có thể bao hàm những nội dung liên quan đến xúc tiến kinh doanh, ví dụ như: “Đường Hoa – đất đủ ngon ngọt nhất”.*
- Nhấn mạnh rằng để làm bài tập này không cần năng khiếu vẽ. Điều quan trọng là mọi học viên tham gia và vẽ bản đồ.
  - *Học viên sẽ nghĩ ra một khẩu hiệu hay hay lời quảng cáo cho xã mình. Khẩu hiệu/lời quảng cáo phải nói về vấn đề phụ nữ làm kinh tế. Ví dụ: Đường Hoa - quê hương của vải thiều. Cần ghi khẩu hiệu/lời quảng cáo lên bức vẽ bản đồ của nhóm.*
  - *Bài tập này không yêu cầu học viên có năng khiếu vẽ. Tất cả mọi học viên nên tham gia vẽ.*

**Bước 2 – 30 phút**

- Khi học viên vẽ, tập huấn viên đi đến các nhóm và quan sát. Nếu học viên lo lắng là các bức vẽ giống nhau vì họ sống cùng một địa phương, nói với họ rằng giống nhau cũng không sao. Khuyến khích mọi học viên tham gia vẽ bản đồ, kể cả khi nhiều người không quen cầm bút vẽ. Khi sắp hết thời gian làm việc nhóm, thông báo cho học viên rằng bản đồ sẽ được treo trên tường để nhóm thu xếp thời gian vẽ nốt về sau.

**Bước 3 – 30 phút**

- Yêu cầu đại diện các nhóm lần lượt lên giới thiệu bản đồ và kết quả thảo luận của nhóm.
- Sau khi các nhóm trình bày, hỏi học viên:
  - *Tại sao nhóm đánh giá là những yếu tố (cơ hội và trở ngại) đó quan trọng đối với doanh nghiệp của mình?*
  - *Là những doanh nhân và sắp khởi sự kinh doanh, anh chị có thể rút ra bài học gì từ việc phân tích các yếu tố môi trường (dân số, địa điểm thương mại, giao thông...)?*
  - *Việc tìm hiểu môi trường đem lại những lợi ích gì cho doanh nhân?*
- Không cần yêu cầu học viên thảo luận chi tiết về tất cả các yếu tố trên nhưng cần phải đề cập đến những điểm cơ bản ảnh hưởng tới sự hình thành và phát triển của doanh nghiệp:

**Phần 2**  
**Chương 2**  
**Học phần 2.2**  
**Bài tập 8**

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

**Doanh nhân nữ và bản đồ kinh doanh**

- *Cầu: khách hàng, nhu cầu và mong muốn của họ*
  - *Cung: chất lượng và số lượng nguyên vật liệu, hàng để bán*
  - *Cơ hội hay chi phí do khoảng cách về địa lý (từ đất nông nghiệp, từ nguyên liệu hay từ khách hàng)*
  - *Sự tồn tại của đối thủ cạnh tranh*
  - *Vai trò của các tổ chức hỗ trợ kinh doanh*
  - *Vai trò của cộng đồng và các tổ chức cộng đồng*
  - *Vai trò của mạng lưới hợp tác kinh doanh và các mối liên hệ*
- Khi thảo luận, học viên cần phát hiện được những cơ hội và trở ngại đối với hoạt động tạo nhu nhập và kinh doanh trong môi trường trực tiếp. Họ phải xác định được một loạt các phương án kinh doanh tồn tại ngay tại địa phương và ở môi trường kinh doanh rộng hơn. Ví dụ, gần làng có một nhà máy là cơ hội để mở hàng ăn phục vụ công nhân; gần khu dân cư tập trung rất nhiều cửa hiệu là một nguy cơ cho ai muốn mở thêm cửa hàng ở khu vực đó. Đồng thời cũng nên thảo luận các phương án và giải pháp cho các vấn đề trở ngại, ví dụ, nếu đã có quá nhiều cửa hiệu thì nên chọn địa điểm khác để mở hàng hoặc mở ở gần dân thì bán mặt hàng khác đi.
  - Cuối cùng, cần tập trung thảo luận những khó khăn và thuận lợi về vấn đề giao thông đi lại đối với doanh nhân nữ. Đây là vấn đề khó khăn đối với nhiều phụ nữ làm kinh doanh. Hãy hỏi học viên:
    - *Khi đi lại trong xã mình dùng phương tiện gì?*
    - *Khi muốn đi xa mình dùng phương tiện gì?*
    - *Có khó khăn gì về phương tiện đi lại không? Nếu có thì cụ thể là khó khăn gì?*
  - Nếu học viên trả lời rằng họ gặp khó khăn về vấn đề giao thông thì hỏi họ có cách nào khắc phục. Ví dụ: nếu học viên nữ nói rằng họ không biết đi xe đạp, xe máy hoặc lái ô tô mặc dù họ cần phải đi xa để bán hàng, hãy khuyến khích họ đi học.

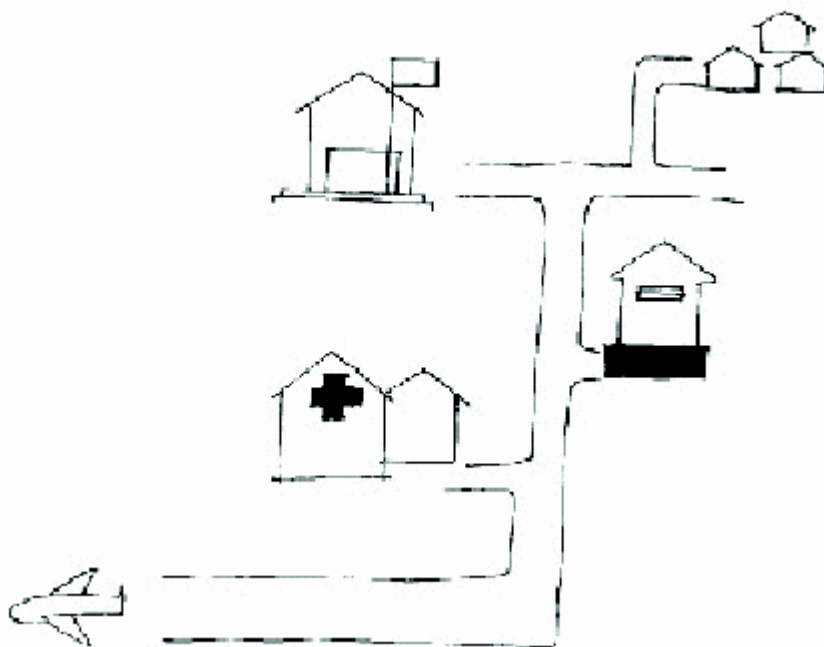
**Bước 4 – 5 phút**

- Trước khi kết thúc bài học, nhắc học viên là các khẩu hiệu/lời quảng cáo của họ sẽ được tiếp tục sử dụng trong các bài học sau.
- Treo các bản đồ lên trên tường của lớp học và giữ ở đó cho đến cuối khóa học.

Phần 2  
Chương 2  
Học phần 2.2  
Bài tập 8  
Giáo cụ 8.1

Doanh nhân nữ và môi trường  
Doanh nhân nữ và các mối quan hệ  
Doanh nhân nữ và bản đồ kinh doanh

### Bản đồ xã Đường Hoa



<b>Phần 2</b>	
<b>Chương 2</b>	Doanh nhân nữ và môi trường
<b>Học phần 2.2</b>	Doanh nhân nữ và các mối quan hệ
<b>Bài tập 9</b>	<b>Mạng lưới</b>

## Bài tập 9. Mạng lưới



### Mục tiêu

Đến cuối bài học, học viên sẽ:

- Hiểu được tầm quan trọng của sự hợp tác;
- Mong muốn trao đổi, chia sẻ, hợp tác với nhau.



### Thời gian

30 phút



### Dụng cụ

- 1 cuộn len hoặc cuộn dây dài khoảng 80-120 m.



### Giáo cụ

- Giáo cụ 9.1: Ca dao tục ngữ về sự hợp tác



### Chuẩn bị

- Đây là một bài tập khởi động tốt có thể tiến hành vào bất kỳ thời điểm nào trong khóa tập huấn. Nên đưa vào sớm vì những kinh nghiệm cá nhân được trao đổi sẽ góp phần tạo sự đồng cảm giữa các học viên. Bài tập này cũng có thể dùng làm phần tạo hứng thú.
- Đối với một số nền văn hóa, việc ném một vật vào người khác có thể hơi phản cảm. Trước khi tập huấn cần tìm hiểu điều này. Phương án thay thế sẽ là lăn cuộn dây trên sàn.
- Một số học viên có thể có xúc cảm rất mãnh liệt khi kể chuyện. Nên phản hồi tích cực về câu chuyện và sự mạnh dạn của họ khi kể chuyện trên lớp, rồi hỗ trợ thêm cho họ sau giờ học.
- Một số người có thể kể chuyện quá dài. Tập huấn viên cần tránh trường hợp này bằng cách đảm bảo là họ sẽ kể chuyện đầu tiên và kể ngắn gọn. Ngoài ra, cần nhắc trước với học viên rằng mỗi người chỉ có 0,5-1 phút để kể chuyện.

<b>Phần 2</b>	
<b>Chương 2</b>	Doanh nhân nữ và môi trường
<b>Học phần 2.2</b>	Doanh nhân nữ và các mối quan hệ
<b>Bài tập 9</b>	<b>Mạng lưới</b>

### Các bước tiến hành

#### Bước 1 - 25 phút

- Giới thiệu mục tiêu của bài học được viết trên giấy chiếu hoặc giấy A0.
- Mời học viên đứng thành vòng tròn. Một tập huấn viên cũng đứng trong vòng tròn cùng học viên. Một tập huấn viên khác cần đứng ngoài để hỗ trợ trong Bước 3.
- Tập huấn viên giữ cuộn dây và giải thích về yêu cầu của bài tập:
  - *Người giữ cuộn dây sẽ kể một kỷ niệm đáng nhớ về một người đã giúp mình thành công trong một việc nào đó. Cần kể rõ người đó đã giúp mình như thế nào.*
  - *Câu chuyện không được kéo dài quá 1 phút. Khi kết thúc câu chuyện, người kể giữ lại một phần của cuộn dây và ném cuộn dây cho một người bất kỳ trong vòng tròn.*
  - *Người nhận được cuộn dây lại kể chuyện, sau đó giữ lại một phần cuộn dây và ném tiếp.*
  - *Cứ tiếp tục như vậy cho đến khi tất cả các học viên đều được kể chuyện và đều nắm một phần của cuộn dây.*
- Tập huấn viên là người đầu tiên kể chuyện. Sau khi kết thúc, tập huấn viên giữ một đầu của cuộn dây và ném cuộn dây cho một học viên.

#### Bước 3 - 5 phút

- Sau khi tất cả các học viên đã kể chuyện và tất cả đều nắm một phần của cuộn dây, yêu cầu học viên kéo nhẹ sợi dây về phía họ. Lúc này sợi dây đã liên kết tất cả mọi người và hình thành một mạng lưới. Hãy giải thích với học viên là mạng lưới này biểu tượng cho mối quan hệ và sự hợp tác giữa các học viên trong khóa học cũng như trong tương lai. Các sợi dây nối các thành viên trong lớp cũng là biểu tượng của sự trao đổi thông tin từ người này đến người khác. Có thể yêu cầu học viên nâng sợi dây lên đầu để tất cả mọi người nhìn rõ mạng lưới đã được hình thành.
- Một tập huấn viên (không đứng trong vòng tròn) đặt một cuốn sách lên trên mạng lưới. Hỏi học viên tại sao cuốn sách không bị rơi. Kết luận là sự liên kết giữa các phần của sợi dây, sự đoàn kết đã giúp cả nhóm hoàn thành nhiệm vụ nâng cuốn sách.
- Khi kết thúc bài tập này, yêu cầu tất cả học viên đặt mạng lưới xuống sàn nhà cùng nhau và yêu cầu họ ngồi thành vòng tròn xung quanh .

#### Bước 4 - 10 phút

- Tóm tắt một vài điểm nổi bật trong các câu chuyện và kinh nghiệm mà các học viên đã kể. Hỏi học viên:
  - *Theo các anh/chi, làm thế nào để hợp tác có hiệu quả?*

**Phần 2**  
**Chương 2**  
**Học phần 2.2**  
**Bài tập 9**

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

**Mạng lưới**

- Ở địa phương ta hiện có những mạng lưới nào của phụ nữ?
  - Những mạng lưới này có điểm mạnh gì? Hạn chế gì?
  - Ở địa phương ta hiện có những mạng lưới nào của nam giới? Phụ nữ có thể tham gia các mạng lưới này không?
- Kết thúc bài tập bằng cách giới thiệu Giáo cụ 9.1 (Ca dao tục ngữ về sự hợp tác):

*Một cây làm chẳng nên non*

*Ba cây chụm lại nên hòn núi cao*

Mời học viên đọc các câu ca dao tục ngữ khác về sự hợp tác. Kết luận rằng hợp tác và liên kết mạng lưới hết sức quan trọng đối với thành công của doanh nghiệp.

Một **phương án khác** để kết bài là: nói rằng học viên sẽ được tìm hiểu sâu hơn về cách để liên kết mạng lưới và hợp tác thành công ở Chương 4.

Phần 2

Chương 2 Doanh nhân nữ và môi trường

Học phần 2.2 Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

Bài tập 9 **Mạng lưới**

Giáo cụ 9.1

## Ca dao tục ngữ về sự hợp tác

Một cây làm chẳng nên non  
Ba cây chụm lại nên hòn núi cao

## Phần 2

Chương 2 Doanh nhân nữ và môi trường

Học phần 2.2 Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

Bài tập 10 **Mạng lưới các mối quan hệ**

### Bài tập 10. Mạng lưới các mối quan hệ (không bắt buộc)



#### Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Xác định những con người và tổ chức quan trọng có thể hỗ trợ phụ nữ tạo lập, điều hành và phát triển doanh nghiệp riêng của mình;
- Cải thiện các mối quan hệ hiện có giữa phụ nữ với những con người và tổ chức nói trên.



#### Thời gian

90 phút



#### Bố trí phòng học

Bố trí học viên ngồi theo 4 nhóm, xếp theo loại ngành nghề kinh doanh hoặc ý tưởng kinh doanh. Mỗi nhóm cần có một cái bảng (bảng treo tường hoặc khoảng trống trên sàn phòng học)



#### Dụng cụ

- Giấy A0
- Bút viết bảng
- Băng dính
- Thẻ bìa



#### Giáo cụ

- Giáo cụ 10.1: Sơ đồ môi trường kinh doanh - Ví dụ
- Giáo cụ 11.2: Con nhện



#### Lưu ý đối với tập huấn viên

- Bài tập này thích hợp với đối tượng học viên có trình độ thấp.
- Vẽ sẵn hình một con nhện (Giáo cụ 10.2) trên các tấm bìa màu khác nhau để phát cho mỗi nhóm một hình. (trong bước 6 hoặc tùy theo yêu cầu bài giảng). Trước khi bài học bắt đầu cần kiểm tra lại xem theo quan niệm của học viên con nhện có phải là loài động vật được yêu thích hay không. Nếu đây là loài động vật không được ưa thích thì bỏ qua bài tập này.

## Phần 2

### Chương 2

#### Học phần 2.2

#### Bài tập 10

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

**Mạng lưới các mối quan hệ**

### Các bước tiến hành

#### Bước 1 – 10 phút

- Giới thiệu mục tiêu bài học viết trên giấy trong hoặc giấy A0.
- Chia học viên thành 4 nhóm. Yêu cầu từng nhóm xác định những con người và tổ chức (gia đình, cá nhân quan trọng trong cộng đồng, đơn vị, tổ chức) trong môi trường có ảnh hưởng đến công việc kinh doanh hiện tại hoặc tương lai của mình. Tập huấn viên giúp học viên ghi lại hoặc vẽ các hình ảnh biểu tượng cho các nhân tố này lên thẻ bìa (cho mỗi nhóm một bộ). Thẻ bìa sau đó được đem dán lên 4 bảng. Khuyến khích học viên tập trung vào các nhân tố quan trọng, và không đề cập đến các nhân tố thứ yếu.

#### Bước 2 – 5 phút

- Vẽ một vòng tròn ở giữa tờ giấy A0. Giải thích rằng hình tròn đó biểu trưng cho “chính bạn trong doanh nghiệp của mình” hoặc “doanh nghiệp nữ”. Yêu cầu các nhóm cũng vẽ một vòng tròn như vậy trên bảng của mình. Nhiệm vụ của họ là xếp vị trí các nhân tố (ghi trên thẻ) xung quanh hình tròn đó, tùy theo mức độ quan trọng của các nhân tố đó đối với doanh nghiệp. Thẻ bìa nào đứng càng gần tâm vòng tròn hơn có nghĩa là theo học viên, nhân tố đó đóng vai trò quan trọng hơn đối với doanh nghiệp và ngược lại nếu thẻ nào đặt càng xa trung tâm thì có nghĩa là nhân tố đó có vai trò ít quan trọng hơn.

#### Bước 3 – 15 phút

- Yêu cầu học viên suy nghĩ về các mối quan hệ hiện có giữa họ và những con người và tổ chức được đề cập đến, thể hiện mối quan hệ theo cách sau:
  - Để thể hiện mối quan hệ quan trọng, vẽ gạch đậm
  - Để thể hiện mối quan hệ trung bình, vẽ gạch thường
  - Để thể hiện mối quan hệ không quan trọng, vẽ gạch chấm
  - Không có quan hệ, không vẽ đường nối
  - Giới thiệu biểu đồ ví dụ về các yếu tố môi trường (Giáo cụ 10.1) trên giấy A0 hoặc giấy đèn chiếu
- Hỏi học viên:
  - Các anh chị thường quan hệ làm ăn với doanh nhân nữ hay nam?
  - Trong môi trường kinh doanh hiện tại, làm ăn với phụ nữ và với nam giới có gì giống nhau? Có gì khác nhau?

Có thể nêu ví dụ: trong kinh doanh, nữ thường làm ăn với nữ, nam với nam, điều đó có đúng trong môi trường anh chị đang kinh doanh không? Đối với phụ nữ, giành được sự

## Phần 2

### Chương 2 Doanh nhân nữ và môi trường

#### Học phần 2.2 Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

#### Bài tập 10 Mạng lưới các mối quan hệ

Ủng hộ của những người lãnh đạo là nam giới hoặc của những tổ chức nam giới chiếm đa số thì khó hay dễ?

- Có thể bổ sung những điểm họ rút ra trên sơ đồ môi trường kinh doanh, ví dụ như biểu diễn quan hệ nữ - nữ bằng vạch xanh, nam-nam bằng vạch đen, nữ - nam bằng vạch đỏ. Học viên còn có thể dùng 3 loại biểu tượng khuôn mặt (☺☹☹) dán trên các đường vạch để đánh giá quan hệ đó có tốt hay không.

#### Bước 4 – 20 phút

- Yêu cầu các nhóm trình bày ngắn gọn kết quả và thảo luận về các kết quả đó. Đảm bảo rằng khách hàng, nhà cung cấp và đối thủ cạnh tranh được đề cập đến như những nhân tố quan trọng trong các phần trình bày của các nhóm. Bạn có thể trình bày sơ đồ môi trường kinh doanh (Giáo cụ 10.1).

#### Bước 5 – 20 phút

- Hỏi cảm giác của học viên sau khi hoàn thành bài tập này, và điều gì đã làm họ ngạc nhiên hay thất vọng. Khuyến khích học viên thoải mái phát biểu ý kiến riêng của mình. Hỏi học viên xem con người và/hoặc các tổ chức ảnh hưởng đến doanh nghiệp như thế nào. Ghi lại ý kiến của học viên lên các thẻ bìa hoặc lên bảng giấy, cố gắng sử dụng các biểu tượng khuôn mặt nếu phù hợp.
- Tổng kết lại rằng có cả những yếu tố tích cực và tiêu cực ảnh hưởng đến mỗi doanh nhân nữ. Đối với những học viên đang có kế hoạch thành lập doanh nghiệp, nên nói cho họ biết rằng họ sẽ có cơ hội xác định những yếu tố ảnh hưởng tích cực và tiêu cực tương ứng một cách chi tiết hơn khi họ đã xác định rõ ràng ý tưởng kinh doanh của mình.
- Ở giai đoạn này, nêu bật những con người và tổ chức chủ yếu mà học viên có thể cho là quan trọng trên một phương diện nào đó, và yêu cầu học viên xác định những gì mà học viên có thể làm để nhận được từ những nhân tố này sự hỗ trợ có lợi cho doanh nghiệp của mình. Các chủ đề thảo luận có thể là:
  - **Thiết lập mạng lưới.** Tìm kiếm quan hệ với những con người và tổ chức có ảnh hưởng là việc làm hết sức quan trọng, đặc biệt khi bạn không hề có một mối quan hệ nào. Nếu học viên cảm thấy không tự tin khi lần đầu thiết lập những mối quan hệ như vậy, bạn cần nhắc họ rằng trong rất nhiều trường hợp trách nhiệm của các cán bộ và lãnh đạo chính quyền là phục vụ và giúp đỡ doanh nhân nữ – như khách hàng, và nhóm đối tượng hỗ trợ. Do đó, cả nam và nữ đều có quyền được chào đón và nhận được sự trợ giúp của các tổ chức chính quyền.
  - Một điều hết sức quan trọng là doanh nhân nữ cần tìm ra cho mình các cách **tạo quyền** để phát triển mạng lưới quan hệ với các quan chức và con người có thể lực, nếu không tình trạng bấp bênh của họ sẽ ngày càng tăng và mãi tồn tại.

## Phần 2

### Chương 2

#### Học phần 2.2

#### Bài tập 10

Doanh nhân nữ và môi trường

Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

**Mạng lưới các mối quan hệ**

Học viên sẽ được làm quen với nhiều cách thức và phương tiện khác nhau để giúp họ vượt qua mọi khó khăn vướng mắc. Ví dụ: họ có thể thể tạo cho mình sự tự tin trong những hoàn cảnh phải gặp gỡ hay viếng thăm các quan chức quan trọng. Họ có thể yêu cầu những người khác hỗ trợ và trình bày đề nghị nếu cần thiết. Trước tiên, họ có thể thiết lập quan hệ với những người nổi tiếng ở địa phương, đặc biệt là những người thân cận với những con người có ảnh hưởng. Bằng cách này, có thể họ sẽ làm quen được với những người họ cần và thông qua các cuộc giới thiệu làm quen đó để cùng thương lượng một vấn đề nào đó.

- Nếu nhiều học viên nêu lên khó khăn là **“sự e ngại”** khi thương lượng với các quan chức, bạn hãy tổ chức bài tập đóng vai để học viên tập gặp gỡ với các nhà lãnh đạo trong môi trường đào tạo “an toàn”.
- Sự hỗ trợ, sự cảm thông và trong trường hợp xấu nhất là sự phản đối từ phía **gia đình**, cũng là một trong những yếu tố quyết định đối với người phụ nữ, đặc biệt là khi quyết định thành lập doanh nghiệp.
- **Khách hàng** (cầu thực tế) là yếu tố quan trọng nhất: không có khách hàng có nghĩa là không có doanh nghiệp. Thảo luận về vấn đề: khách hàng là người sẽ mua hàng hay dịch vụ của bạn. Bạn phải tiếp xúc và nói chuyện với họ, hỏi về thói quen sở thích và nguyện vọng của họ. Trong kinh doanh, nhiều khái niệm được sử dụng như “Khách hàng là Thượng đế”, “Nữ Hoàng”, “Hoàng đế”... để chỉ vị trí quan trọng của nhu cầu của khách hàng. Giải thích rằng doanh nhân nữ sẽ được dành thời gian trong khóa học để gặp gỡ và phỏng vấn các khách hàng (tiềm năng) như một phần của bản nghiên cứu thị trường.
- **Nhà cung cấp**. Nhà cung cấp không phải lúc nào cũng ổn định và đáng tin cậy. Nếu nguồn cung cấp bị trục trặc thì điều đó sẽ gây ảnh hưởng không tốt đến doanh nghiệp của bạn, và có thể dẫn đến phá sản. Bạn cần nắm rõ về các nhà cung cấp và nguồn hàng của họ. Bạn cũng cần tìm hiểu cách thức làm việc của họ và những vấn đề họ đang gặp phải. Những điều này sẽ giúp bạn rất nhiều khi đàm phán.
- **Đối thủ cạnh tranh**. Nếu họ càng ngày càng mạnh thì bạn sẽ bị yếu thế. Bất cứ thông tin nào về đối thủ cạnh tranh của bạn đều giúp bạn trong việc phát triển chiến lược marketing trong tương lai. Ở đây có thể tham khảo bài tập dây chuyền sản xuất vòng cổ trong phần trước. Doanh nhân nữ còn được khuyến khích đầu tư sức lực, thời gian và tiền bạc để có được những thông tin cần thiết về thị trường và đối thủ cạnh tranh (ví dụ: đối thủ cạnh tranh có thu phí vận chuyển hay không? Kiểm tra tài liệu giới thiệu của đối thủ cạnh tranh, hoặc thậm chí mua sản phẩm của đối thủ cạnh tranh để nghiên cứu tường tận).

#### Bước 6 – 10-20 phút

- Giới thiệu “Con nhen”. Sử dụng bản nghiên cứu môi trường hoàn chỉnh nhất trong các kết quả bài tập nhóm để làm mẫu. Giữa các miếng thẻ bìa vẽ đường nối để chỉ mối

## Phần 2

### Chương 2 Doanh nhân nữ và môi trường

#### Học phần 2.2 Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

#### Bài tập 10 **Mạng lưới các mối quan hệ**

- quan hệ giữa những con người và tổ chức này và sẽ hiển thị một mạng nhện thực sự. Cuối cùng là cắt miếng bìa có hình con nhện đặt giữa (Giáo cụ 10.2).
- Để tổng kết, nêu lên rằng người doanh nhân nữ không chỉ có khả năng hình thành những sợi tơ cho mạng lưới của mình mà có khả năng duy trì mạng lưới đó. Một số các nhân tố môi trường có thể gây nguy cơ, trong khi các nhân tố khác tạo cơ hội. Những đặc điểm quan trọng của doanh nhân, như tìm kiếm thông tin, lập kế hoạch hệ thống, sự thuyết phục, tìm kiếm cơ hội và sự tự tin là các thành tố quan trọng trong việc học cách tạo lập, phát triển và hình thành mạng lưới. Nhắc lại những đặc điểm chính như tạo niềm tin và hình thành mạng lưới trong Bài tập 5. 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh (Học phần 2.1).

## Phần 2

### Chương 2 Doanh nhân nữ và môi trường

#### Học phần 2.2 Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

#### Bài tập 10 Mạng lưới các mối quan hệ



#### Lưu ý đối với tập huấn viên

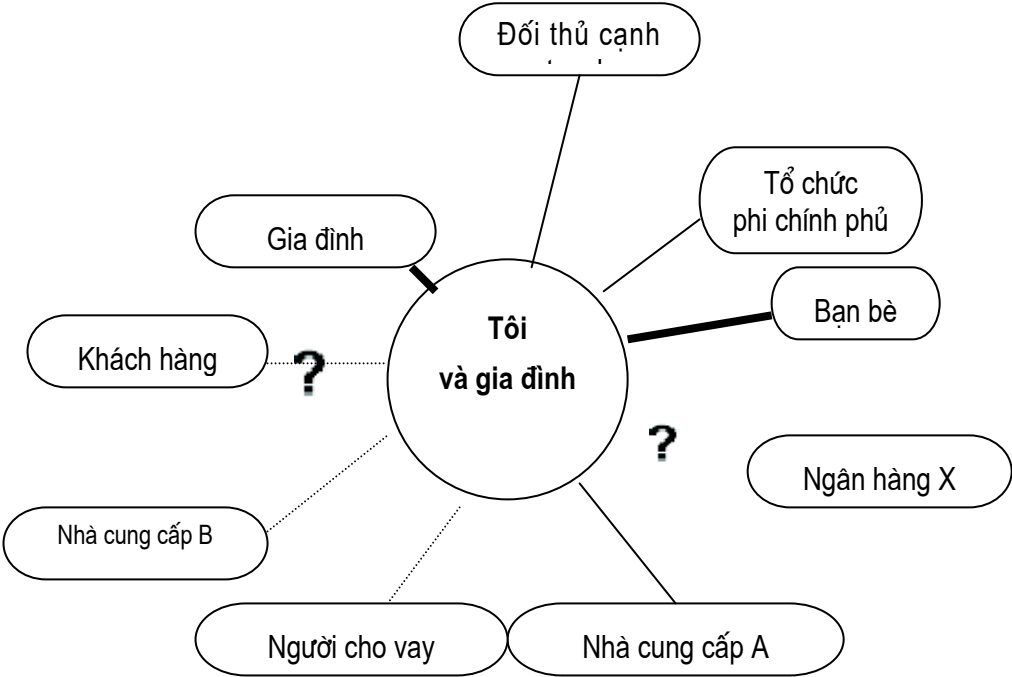
**Bước thay thế cho các bước 1-6** (không bắt buộc)

Bài tập con nện

**Chú ý:** Bài tập này có thể dùng làm bài tập chung cho cả lớp, hoặc giao cho các nhóm nhỏ với một tập huấn viên điều hành mỗi nhóm.

- Học viên thảo luận nhóm nhỏ và ghi lên thẻ bìa tất cả các nhân tố ảnh hưởng đến doanh nghiệp: nhà cung cấp, khách hàng, gia đình; những người quan trọng trong cộng đồng; người cho vay hoặc ngân hàng; các tổ chức và cơ quan khác. Cố gắng sử dụng biểu tượng trên thẻ.
- Thẻ bìa sau đó sẽ được phân nhóm lại theo các tiêu đề cụ thể. Ví dụ: chính trị, văn hóa xã hội, cơ sở hạ tầng, kinh tế và môi trường địa lý. Các tiêu đề này được đánh bên góc ngoài của hai tờ giấy A0 ghép lại với nhau trên tường hoặc trên bảng.
- Vẽ một vòng tròn lớn ở giữa bảng biểu thị doanh nhân nữ. Sắp xếp thẻ lên bảng: đặt thẻ gần trung tâm nếu có quan hệ tích cực gần gũi và đặt xa trung tâm nếu mối quan hệ đó không chặt chẽ và tiêu cực hơn. Khoảng cách từ thẻ tới trung tâm cho thấy khoảng cách của nhân tố ghi trên thẻ với doanh nghiệp. Vẽ đường kẻ nối giữa doanh nghiệp với thẻ bìa.
- Cuối cùng, sau khi nối các thẻ bìa với nhau ta sẽ thấy hình mạng nện. Đặt hình con nện (cắt từ bìa) ở giữa, biểu thị doanh nhân nữ và mạng lưới quan hệ của chị.
- Khi tổng kết, nhắc nhở học viên rằng mỗi doanh nhân nữ cần phát triển mạng lưới riêng của mình tùy theo nhu cầu của doanh nghiệp. Nhắc lại những đặc điểm chính như tạo niềm tin và hình thành mạng lưới trong Bài tập 5. 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh (Học phần 2.1).

**Sơ đồ môi trường kinh doanh - Ví dụ**



Phần 2

Chương 2 Doanh nhân nữ và môi trường

Học phần 2.2 Doanh nhân nữ và các mối quan hệ

Bài tập 10 Mạng lưới các mối quan hệ

Giáo cụ 10.1

## Con nhện

